

CORSO APINDUSTRIA

Imparare ad usare
le parole che
vendono di più

MANTOVA Saper vendere non vuol dire essere i più insistenti continuando a ripetere sempre le stesse frasi per convincerlo a comprare i nostri servizi o prodotti. Invece di catturare la sua attenzione si rischia di ottenere l'effetto contrario. Per questo Apindustria organizza un incontro gratuito martedì 28 gennaio dalle 17.30 alle 19 dal titolo "Siamo un'azienda leader di mercato a 380°", un viaggio all'interno dei cliché della vendita perché se li riconosci li eviti. "Il titolo dell'incontro è volutamente provocatorio però non troppo - spiega **Giacomo Cecchin**, responsabile della formazione di Apindustria - tutti noi siamo abitudinari e i venditori lo sono ancora di più. Eros Tugnoli, che parla da commerciale a commerciale ed è specializzato nella formazione dei venditori ci farà divertire ma soprattutto imparare con una sorta di Stupidario del Venditore." Alla fine dell'incontro i partecipanti avranno capito quali sono le parole da evitare e quelle da utilizzare, arricchendo la loro cassetta degli attrezzi e potendo avere a disposizione per vendere non solo un martello ma anche un cacciavite o un trapano, in altre parole delle tecniche di vendita aggiornate, per evitare di ricadere nei soliti luoghi comuni ripetendo mantra come "ottimo rapporto qualità-prezzo". L'incontro con **Eros Tugnoli** sarà anche l'occasione per presentare la sesta edizione del Master Vendite, un corso in 6 giornate che partirà martedì 18 febbraio. L'appuntamento di martedì 28 gennaio è già confermato e chi fosse interessato a partecipare può contattare gli uffici dell'Associazione allo 0376221823 o scrivendo a info@api.mn.it.

